

あなたの会社を
リスクなくフランチャイズチェーン展開に



最初にこれを読んで頂きありがとうございます

ご縁に感謝です。

このガイドブックが今後のフランチャイズ展開の参考になれば幸いです

全国場所は違えど、『挑戦する思い』は変わりません

少し長い文章ですが、宜しくお願いします。

Unreve 坂口 純一

～お店や企業の価値を高める～

どうしたら、もっと売り上げを上げられるのか？

どうしたら、リスクを最小限に抑え、最大限の利益を得ることができるのか？

どうしたら、手形を抱えずに商売ができるのか？

どうしたら、顧客を獲得し、リピート購入してもらえるのか？

どうしたら、継続的な安定収入を得ることができるのか？

どうしたら、ライバルを出し抜き勝ち抜けるのか？

どうしたら、自分だけの独占市場を作り出せるのか？

どうしたら、高いモチベーションを維持できるのか？

このように経営者様の悩みは多く、解決策を探されています。

今の時代、提供する商品が均一・同質化（コモディティ化）され、
企業はそれを適正な価格で販売し、 利潤を追求する宿命を負っています。

発展していくには、競合他社に打ち勝ち、
顧客から適正な価格で注文を獲得しなければなりません。

デフレの輪の中に入ると必ず経営はうまくいきません。
うまくいくための『仕組み』が必要となります。

経験や勘といった今までの経営のやり方では、価格競争を強いられ、到底競合他社に勝てるわけはありません

技術の進歩や消費者の多様化・・・・変化の激しい時代、従来のやり方に固執してれば、やがて取り残されます。

利益をあげるためには、社会や環境の変化に応じた柔軟な形態が不可欠になります。夜討ち朝駆けや精神論などの呪縛から脱皮し、

競合他社に打ち勝ち、適正利益を確保するための新しい事業が私の提案する『フランチャイズチェーン展開』なのです。

その仕組み化に成功した最たる企業と言えご存知マクドナルド。その売上を支えているのは、学生などのアルバイトです。

優れた営業マンでもなく優れた経営者でもないアルバイトの店員がお客様から注文を受け商品を作る。

その裏側は徹底したマニュアル化とシステム化によって作られています。つまり特別でない人が、特別でないやり方を、『特別なシステム』で運営しています。

マクドナルドよりおいしいハンバーガーを作ることは、少し料理が出来る人であれば、簡単です。

しかし、「マクドナルドより売れるハンバーガーを作る」となると、決して簡単とは言えません。

そのような成功している大手のF C本部も元々は個人自営です。
これがF C展開を考える上で必要条件でもあります。

さて、私自信F C本部のエリアマネージャーとして
ゼロから本部を作らせて頂きました。

パンフレットやマニュアル作成から始まり、契約書・募集・研修・管理
全てやりました。

革新的なイノベーションを起こしたという事でもなく
圧倒的な差別化を生み出したわけではありませんが、

それでも「加盟したい」と思ってもらえるような本部となっています。
(2011年11月現在)

長年やってきたお店には続ける事ができた原因があります。
それを『目に見える』ように出来ればそれがあなたの『強み』です

それを形にすることで
『同業他社が欲しがるとなるノウハウ』になるのです。

確かに圧倒的な実績や画期的な仕組みがあれば、
それにこしたことはありません。

しかし、フランチャイズチェーン展開の第一歩は、
今までの成功事例、あなたが作った生のノウハウです

ですから、自分で会社やお店をやっている人でしか
わからないし、自分でも気付かない事もあるのです。

～フランチャイズの問題点～

この他にも今までフランチャイズシステムの立ち上げにいくつか携わってきました。

経験上、誰からもアドバイスを受けないでやるのは時間とコストがかかります。

なぜなら、『法廷開示書』『契約書』『加盟店の売上管理』『オープンアカウント』『スーパーバイザーの仕事』『加盟者の勧誘方法』など通常の企業では経験のない事がフランチャイズ本部は多すぎます。

その流れを知らない為にフランチャイズを導入した結果、毎年50社以上の会社が継続できずに失敗しています。理由は大きく分けて3つ。

『展開した時にかかる経費が莫大』
『流行りで作ったものの継続して経営するようなお店ではなかった』
『展開支援はしてもらったが、肝心な加盟店を集める事ができない』

これが大半です。

加盟店を集める事ができないという事は、商売で『お客が入らない』という事です。

これはよくある話で、商品を作る（フランチャイズパッケージ）事にお金と時間をかけた結果、

その商品（FC）を売る事ができない。
そこまでしてくれる立ち上げ会社はあまりいません。

いたとしても今度は加盟店の売上を上げる事ができない。
結局必要なのはその業界を実際に何年もやって得た『あなたのノウハウ』なのです。

加盟募集から店舗の売上まで成功させる会社なら
普通に考えて、**自分達で同業種のビジネスを直接起こすか**

とっくの昔に成果報酬型の経営コンサルタントとして活躍しています
どこでも100%『繁盛店』にできるなら私はそうします。

そんな所は間違いなく存在しません。

現状経験や知識がない為、一般的にフランチャイズの立ち上げは大手コンサル
ト会社に依頼するのですが、調べれば金額にして約1000万以上はかかりま
す。

一度契約したら後戻りはできません。
つまり「**失敗の許されない道**」を進むことになります。

もちろん、有名な支援会社ですからメガフランチャイズになる為の支援を行
います。株式公開まで視野にいれて行動するでしょう。

要するに、フランチャイズ展開 = 将来、大企業にするという計画です。

それを望んでいるなら、依頼するのをお勧めします。
私には正直そこまでのノウハウはありません。

成功した店舗の開発は成功した『経営者』が開発する、
私はそう思っています。

結局コンサルタントとは、リアルな『現場でのノウハウ』ではなく『補助的な支援』でしかありません。

そこには再現性はなく、あったとしてもそれを数値化する事は不可能と思っています。

実際の飲食店経営の何がわかるのでしょうか？

もちろん、私にも 100%繁盛店になる方法なんてわかりません。

病院の先生と同じです。

医学には詳しいのですが、経営学を知っているわけではありません。

フランチャイズは昔で言う『のれん分け』が時代の変化とともに業種となり、システムができ、法律ができたのです。

大前提が『同じやり方を伝える』だけです。

これを立ち上げ会社やコンサルティング会社がただ『別物』にしている。支店や直営店を考えればすぐにわかります。

支店や直営店を出す時にいちいちコンサルティング会社に相談するでしょうか？

答えはNO。当たり前の話です。

そうしたらこう考えるのかもしれませんが。

『FCは他人との契約だから慎重にもなるし、訴訟を起こされたくない』と。

それでは質問です。

他人との契約を心配するような内容で本部は運営するのでしょうか？

訴訟が起きるのが前提でフランチャイズをするのでしょうか？

答えがNOであって欲しいと思います。

この不安があるのは今までのフランチャイズ本部が『ダメし』が非常に多かったから。

本来絶対成功するノウハウというのは誰も持っていません。

絶対に儲かる仕組みや、ノウハウがあるなら利益率から、考えると絶対にフランチャイズにはしません。直営のみで展開します。

個人的にとっても重要な部分だと思うので書かせて頂きますが、フランチャイズはその店のやり方や経営者の理念に『賛同』したから加盟するのです。

『絶対儲かりますよ』とオーバートークで無理やり提案して、加盟するようなFCなんて詐欺です。

加盟金・保証金・ロイヤリティー・・・

本部のそういった条件を加盟店は「納得して」支払わないと、「話が違わないか！」となるのは当然の結果です。

～経営学校としてのフランチャイズ～

一から独立した人が数年で廃業しているのに対し、
F Cに加盟した場合であれば数年後の廃業率は半分以下になっています。

これは数字データとしてハッキリと証明されている『事実』です。
ただし廃業率は「ゼロではない」と言う事です。

また、今までその地域でしか得られない商品やサービスを全国均一で
受けられるのが本来のあるべき姿ではないでしょうか？

私のF Cのイメージは

『全国有名店のお取り寄せ』と言ってもいいでしょう。
地域で有名な店がどんどん各地で気軽に出店するなんて
本来こんな素晴らしいシステムはないと思っています。

確かに、どんなビジネスを始めるにしても初期投資という費用がかかります。

あなたがイメージしているのは多分日本全国にある
大手のフランチャイズでしょう。

あなたが実際のF C本部と同じF C本部体制をすれば中小企業では間違いなく
資金がショートします。

しかし、F Cの形を作るだけの場合は基本的に初期投資費用がびっくりするく
らい必要ないという特徴があります。

例えば、今いる従業員でマニュアル作成や説明会、
加盟店管理をするとすれば、
諸経費は印刷代、雑経費（加盟募集広告代・説明会の場所代）
以外かかりません

しかも通常の立ち上げ会社と違い固定費ではなく変動費です。

これが自分で契約書・法廷開示書・ホームページ・広告や加盟店勧誘の支援会
社を 外部からのアウトソーシングで雇うなら、

以前伝えたように、初期投資に多額の費用が必要です。
比べてみれば、コントロールできない固定費と、

出したい時、出したい分コントロールできる変動費。
金額の差はそう、数十分の1以下です。

これを知っているのと知らないのでは
フランチャイズを導入する際に大きな差がでます

実際、情報が少なすぎるのと、ネットで大手の支援会社が
『専門家に任せないと大変な事になりますよ〜』と
恐怖心を植え付けているのが現状です。

フランチャイズと言う『資産』は作り手によって
莫大な利益をもたらすし、逆もまたありえるのです。

『これだけでいいの？だったら簡単だな』と
思っている方も多いかも知れませんが、

新規を作るまでは当然、継続する努力が必要ですから、
そこは絶対に間違えないでください

～相手を探すように～

フランチャイズは加盟店とのコミュニケーションが成功のカギとなるのです。

つまり、フランチャイズは共存でしか存続できません。
その為に、FC化する目的・使命・目標を作り

本部となるあなたの社員・加盟店に伝える事。
どんどん本部を改善する事が重要なのです。

『そんな暗中模索しながらやっていくのはリスクが高い、
専門家に任せなければ。』と知っているでしょう。

確かに、コーチは必要です。

プロのスポーツ選手、イチローやタイガーウッズにも
コーチは当然います。

しかし、**当然選手に対しコーチが出来ても試合で同じ結果は出せません。**

全て支援を依頼するという事は
自分が出る試合を『代打に任せる』という事に近いのではないのでしょうか？

私も支援会社、コンサルタントと言っていますが、
実際に決断し、行動するのは常に各店舗の経営者だと、言っています。

FCを成功させ、加盟店に感謝されるのは『あなた』だと思いませんか？
私はそう思います。

最後にあなたが（どこの業者に依頼しても）
『よし、やって、みるか』と思ってF C展開を
するとします。

仮にあなたの会社が10年選手ならば、加盟した人には
『10年分の経験』が手に入るのです。

このレバレッジ起業こそが独立希望者にとって、最善の起業方法です。

フランチャイズ起業の成功で得るのはキャッシュだけではなく、事業を運営する
考え方を含めたノウハウでもあります。これが真に貴重なその後の財産になり
ます。

これから多くの加盟店が存在するフランチャイズ本部を嗜好する日本人気質は
変わっていくのではないかと考えています。

これからは加盟店の数ではなく、『オーナーの幸せ』が
成功のカギとなると私は確信しています。

ぜひ、皆さんを支援してください。

最後までお読み頂いてありがとうございました。これからF C展開を検討して
いる方には 必ず役に立つと確信しています。

お問い合わせは「info@fc-unreve」まで。

Unreve 坂口純一